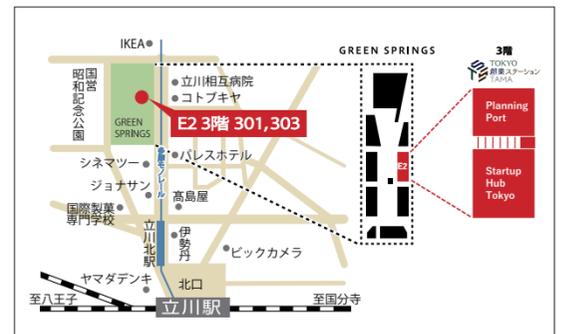


わたしの 創業 ものがたり



起業を、もっと身近に。



公益財団法人 東京都中小企業振興公社

事業戦略部 創業支援課

〒100-0005 東京都千代田区丸の内2-1-1
 明治安田生命ビル低層棟2階(丸の内MYPLAZA内)
 TEL: 03-5220-1141 E-mail: support@startup-station.jp
 JR東京駅 丸の内南口より 徒歩5分
 JR有楽町駅 国際フォーラム口より 徒歩5分
 東京メトロ 千代田線二重橋前駅 3番出口 直結



事業戦略部 多摩創業支援課

〒190-0014 東京都立川市緑町3-1 GREEN SPRINGS E2 3階
 TEL: 042-518-9671 E-mail: tama@startup-station.jp
 JR立川駅から徒歩約8分 多摩モノレール立川北駅から徒歩約4分

創業の夢、実現をお手伝いします
TOKYO 創業ステーション

〔プランコンサルティングとは〕

皆様の夢の実現に向け、創業支援に熟練したプランコンサルタントが、マーケティングやビジネスプラン作成、事業化までを、伴走してサポートします。

ビジネスプランのブラッシュアップをご支援!

コンサルティングを繰り返すなかで、様々な「気づき」を得て、実現可能なビジネスプランにブラッシュアップしていただけます。ワンポイントのスポット相談にも対応しているので、ささいなことでも、お気軽にご相談ください。ご利用は無料です。

夢の実現に向けた道標「創業羅針盤」

オリジナルの「創業羅針盤」が、創業に必要なステップを見える化! 夢の実現に向けた道標になります。クリアしたステップには、スタンプが押されますので、ご自身の創業準備状況を把握しやすくなり、今やるべきことが明確になります。

女性の起業も応援

女性コンサルタントによる女性相談ブースを整備! 女性ならではの悩みも、お気軽にご相談いただけます。また、子育て中の方はStartup Hub Tokyoの一時保育サービスをご利用いただくこともできます。(事前予約制)



〔創業助成金とは〕

一定の要件を満たす創業予定の方や創業初期の方に対し、必要な経費の一部を助成します。

助成率・助成金額

助成金額 最大300万円(最小100万円)
助成率 対象経費の2/3以内

助成対象となる経費

- ・直接雇用している従業員の人件費
- ・オフィスや店舗の賃借料
- ・オフィスや店舗の什器備品購入費
- ・自社製品、サービスの広告費 など

申請するための要件

申請する方は満たさなければならない要件があります。
①東京都内での創業予定者、又は創業して通算5年未満の中小企業者等である。
②指定の創業支援事業(※)を利用し、要件を満たしている。

特に②については要件を満たすまで時間がかかります。早めの準備が必要です。

※主な創業支援事業

- ・TOKYO創業ステーションの「プランコンサルティング」による事業計画策定支援を終了した方
- ・都内区市町村で実施されている「認定特定創業支援等事業」の証明をうけた方 など

要件はほかにもあります!

※ 詳細については必ずHPで最新の情報をご確認ください。

丸の内

& 立川

起業に興味がある人も、創業に向け具体的に取り組みたい人も!

「TOKYO創業ステーション」はこんな場所

東京都と(公財)東京都中小企業振興公社が連携して設立した、起業を身近に感じるための拠点。無料の支援メニューも数多く用意しています。まずはここから1歩、踏み出そう!

つながりを作る

起業仲間や先輩起業家、専門家、VC、支援者とつながる!

知る・学ぶ

多彩なセミナーやイベントに参加して起業に必要な知識を得る!

相談する

起業に向けての不安や疑問をエキスパートに相談する!

起業の手続きをする

会社設立に関する各種手続きを実際に行う!

STARTUP HUB TOKYO

起業のヒントに出会える



Startup Hub Tokyo (スタハ) は、「自由に仕事がしたい。」「収入をもっと増やしたい。」「経験・知識や資格を活かして働きたい。」「でも、何からはじめたらいいかわからない。」「...そんなあなたを応援する、創業支援施設です。無料でご利用いただける、さまざまな支援メニューをご用意しています。

- ・ラウンジ
- ・コンシェルジュ起業相談
- ・創業関連イベント
- ・キッズルーム(一時保育サービス)

Planning Port

様々な起業支援メニューの提供



Planning Portでは、事業計画策定のアドバイスを行う「プランコンサルティング」を実施しています。また、経営に必要な知識や情報を提供する各種セミナーを展開しています。創業(希望)者のみなさまの状況に合わせて、広く入り口をご用意していますので、まずは受付窓口へお越しください。みなさまに適したサービスをご紹介します。

- ・プランコンサルティング
- ・専門相談(税務、労務、法務等)
- ・融資相談
- ・TOKYO起業塾
- ・その他セミナー(業種別、女性向け等)
- ・創業助成金



凛と生きるすべての人に笑顔のきっかけを。大人のアフリカ服『AFRICL』。

AFRICL

途上国の伝統工芸を用いて、日本で永く愛されるプロダクトとして提供することがAFRICLのビジネスモデル。2020年にアパレルブランドとしてスタート。
<https://www.africl.com>



代表 沖田 紘子

2011年、大学進学とともに大阪へ。インターンなどで、アジア、南米、アフリカ地域に足を運び続ける中で、伝統文化という「豊かさ」のひとつを繋ぐことで、「発展」の先にも笑顔を繋ぐことを志す。2015年生命保険会社に入社、IT関連業務に従事。2020年、同社を退職。夢を実現しアパレルブランド『AFRICL』を立ち上げて起業。

また、女性起業ゼミにも参加させていただき、今でも近況を報告し合い、助け合うことが出来る仲間と出会えました。そして、TOKYO創業ステーションTAMAのテストマーケティングも利用しました。この時は、生活スタイルと体型変化が大きい「妊娠中・育児中もじゃんじゃん使えてこそ一生モノ!!」をテーマに、妊婦さんの意見を聞きたいと考え

る為とても苦労しました。今はアプリ等を利用して、こまめにやり取りを続けることで対応しています。TOKYO創業ステーションへは、起業にあたっての支援メニューを調べている時に知ったのがきっかけで訪問し、事業計画の策定にあたり、プランコンサルティンクを利用しました。「ベナンの伝統生地を用いた服」というニッチなビジネスではありますが、コンサルタントの方が寄り添ってくださり、ブランドとして誰を大事にすべきかという原点に立ち戻り、自分のつまづいていることなどの相談も気楽にできました。実は既にサンプルが出来ているタイミングで相談を始めたのですが、事業計画はプロダクトを作ったり、出費が発生したりする前に相談すればよかったと今では思っています。

■これからのビジョンは？
一生モノ文化をかたちにしたサービスを事業化

ていきましたが、第2のターゲットと考えていた40〜50代の方からも「襟が付いている服はあまり着ない」といった意見をいただきました。「今のままで一生ものと言えないのではないかと」と思い、「真の一生モノ」を目指して、お聞きした意見や感想を商品のデザインに反映しています。近年、アフリカ布が注目を集め人気も高まっています。実はそれらのカラフルな布は、AFRICLで用いている手染めのパティックの技術を元にして生まれたいとも言われ、手染めのパティックとは別物なのですが、その違いを伝える難しさを感じています。それでも、試着会などの、直接見て触って感じてもらう機会では、皆さん手染めの迫力を感じてくださいます。またオンラインでも、手染めの深み・迫力を感じていただけるよう試行錯誤中です。京都の試着会では、日本の伝統文化に携わる方や造詣の深いたくさんの方から、ベナンのパティックに興味を持っていただけるなど、嬉しい想定外もありました。



西アフリカ・ベナン共和国の伝統生地を用いて日本で丁寧に仕立てる。目標は伝統文化の担い手と使い手を笑顔にするブランド。



写真上/アトリエにある試着室は1枠1組限定の完全予約制。お客様は1〜3時間、楽しみながら悩むそう。写真下右/「はんぶんこのシャツ」：たっぷりした身幅とすとんと落ちた肩のシルエットで様々な身長・体型の方に馴染む。貝ボタンを使用。写真下中/「まいにちのスカート」：1サイズだが基本的には、くるぶしちょっと上くらいになる方が多いはず。足元がとってもきれいにみえる丈感。写真下左/同じ柄のシャツとスカートを組み合わせると、ワンピースのようにも着用可能。

■起業のきっかけ ベナンの人々の素敵な笑顔

私は中高校生の頃に、友人・近しい親族の突然の死を経験しました。その経験から「世界のどこに生まれても笑顔で生きられる世界を創る」ことを自分の使命と感ずるようになりました。そして、その具体的な方法を求めて大学生の時にアジアや南米、アフリカなどの国々を回りました。帰国する度に日本の方の笑顔が少ないことが気になっていったところ、出会ったのがベナンの人々の「思いどころにいかないこともあるよ。ま、それも人生」というニュアンスの「Mama C'est la vie (メ・セラヴィー)」という考え。その精神的な豊かさに惹かれました。「物質的、経済的な発展」の先に「途上国」に今ある精神的な豊かさを繋ぎたいと思うようになり、「豊かさ」の一つとしての伝統文化を繋ぎ、その伝統を用いたプロダクトを日本でお届けすることで「途上国の文化の担い手」と「日本の使い手」双方の笑顔をつくるアパレルブランドの構想に辿りつきました。

■事業化にむけて ニッチな事業計画に寄り添ってくれた コンサルタント

事業をスタートして苦戦したのは、「当たり前」が異なるベナンの職人さんとの調整です。資料の調達、染織データの管理から価値観まですべて異なっていました。すりあわせが重要なのですが、お互い第二言語でのコミュニケーションになって

新しい挑戦として、満点の状態でも纏い続けてほしいという思いを込めて「MANTEN (まんてん)」と名付けた事業を2022年1月から開始しました。この事業は、「お気に入り」の「一着」がライフスタイルや体型などの変化で着づらくなって困っている方と、お直しやアップサイクルなどを行う縫製工場をつなぐサービスです。「お気に入り」の「一着」と永く共に生きていくという文化を、プロダクト・サービス双方を通じて、もう一度当たり前のこととしていきたいと考えています。

- ・女性起業ゼミ
- ・プランコンサルティンク
- ・テストマーケティング

創業を目指す方へ ～応援メッセージ～



踏み出せば成すべき
ことが見えてきます
一歩踏み出すと、ぼんやり考えていた時には見えなかった課題が見えてきます。踏み出した後に「やっぱりやめよう」でも良いと思います。「起業しようかな」と思う気持ちやアイデアがあるなら、一歩だけ踏み出して具体的に考えてみてはいかがでしょうか。

株式会社カンリー



東京都渋谷区渋谷1-8-3
店舗の営業情報や口コミなどを1つのデータベースで管理し、複数の媒体に一括で反映できるクラウドサービス『Canly』を開発・運営。2018年8月15日設立。
<https://biz.can-ly.com>



代表取締役 Co-CEO 辰巳 衛

2015年に早稲田大学工学部を卒業し、新卒で双日株式会社に入社。与信・事業投資の審査、国内外の空港M&Aを経験。2017年には米国公認会計士試験に合格。2018年8月15日、共同創業者の秋山 祐太郎氏と株式会社カンリーを設立。Twitterでは仕事×キャリア×会計知識について発信中。

創業当初は複数の事業を手掛けていたが、コロナ禍で売り上げが落ち込む中、成功確率が最も高いひとつのプロダクトに集中することを決断。『Canly』のリリースはまさに起死回生をかけての挑戦だった。

幹事代行サービスから
集客媒体を一元管理する
クラウドサービス『Canly』へ事業を転換！



■事業化にむけて 幹事代行サービス事業からの大転換

実は、創業当初の事業は、社内宴会の店選びを手伝う幹事代行サービスでした。共同CEOの秋山も、新入社員の際に宴会や接待での店選びに苦労した経験を持っており、必ずニーズはあるという確信を持っていました。その後、2019年12月に幹事代行サービスをシステム化して、店を探して予約できるグルメサイト「Leretto」をリリース。ところが、スタート直後のコロナ禍の影響で宴会や接待がほぼ消滅しました。当然、資金もショート寸前。秋山と二人でアルバイトしながら資金を投入してなんとか凌いでいました。

そこで、創業事業として手塩にかけて育ててきた「Leretto」を断腸の思いでクローズし、2020年7月に「Canly」へピボットすることを決意しました。すでにTOOKYO創業ステーションの創業助成事業へ採択されていました。ただ、ピボットについて理解していただいたことについてはとても感謝しています。ベンチャー企業にとって、事業プランの路線変更を余儀なくされるケースは少なくないと思います。ベン

チャー企業に対して、真摯に向き合ってください。TOOKYO創業ステーションはとても大きな存在だと感じております。

■これからのビジョンは？ 目標は時価総額一兆円の企業！

短期的な目標は、「Canly」を本一のデータベースに育てることです。そのためには、私たちが店舗情報をしっかり管理し、非効率な店舗情報の多重管理問題を解消することが重要です。「Canly」は、店舗の方々の負担を軽減し、捻出できた時間をお客様と向き合う仕事、メニュー開発などのクリエイティブな仕事に充ててもらえることが最大のメリットなのです。

私たちは、「店舗に関わるすべての人に最も信頼されるインフラを作る」というミッションを掲げています。たとえば、「店舗に来られるお客様のタッチポイントが、どのような媒体が多いのか？」という問いを最適化して、そのリソースを効果的な活用につなげるといった、次世代のインフラを構築していきたいと考えています。

さらに、長期的な目標として、時価総額一兆円を掲げています。ひとりのカリ



写真下右/スタッフのことを「新しい常識と一緒に作ってくれる優秀なチーム」と話す辰巳CEO。写真は経理などを担当する國分氏との打ち合わせ風景。写真下左/Canly(カンリー)は、GoogleマイビジネスやSNSアカウントを一括で管理し、媒体毎・アカウント毎のログインと更新にかかる工数の削減を実現するクラウドシステム。この写真は執行役員が一堂に会した時のもの。中央が共同CEOの秋山 祐太郎氏。その右隣が辰巳氏。

■起業のきっかけ 若いうちこそ挑戦するべき！

「自分でコントロールする人生でありたい」、そんな思いから経営者を志したのは高校生の頃です。そして、理系の経営者を育てる早稲田大学理工学部経営システム工学科に進学しました。その後、ビジネススキルを身につけるために広範なビジネス領域がある商社に入り、仕事をしながら米国公認会計士(USCPA)の資格を取得しました。ただし、大手商社に勤務していると、すべてを失うリスクがある経営者の道へ飛び出す勇気が薄れていました。そのような時に、就活塾で出会った秋山(後の共同創業者)の「若いからこそリスクがあっても挑戦するべき。もし失敗しても、その経験を長いビジネス人生で生かして巻き返すこともできる」という力強い言葉に背中を押され、25歳の時に二人で起業しました。

現在は、飲食店を中心に美容室や、ドラッグストア、ホームセンターなど、複数店舗を展開している企業様向けに、GoogleビジネスプロフィールやFacebook、Twitterなどの複数媒体で発信する情報を一括管理できるプラットフォーム「Canly」によって、媒体毎・アカウント毎に更新にかかる工数を削減し、業務効率化を図るクラウドサービスを提供する事業を行っています。

スマが源流のホンダ、少数精鋭の技術者たちで起業したソニー。ホンダもソニーもベンチャー企業です。そんな企業のように、世界で勝負できるようなテクノロジーカンパニーに成長させ、日本の未来を明るくする会社を目指します。共同CEOの秋山と共に必ず実現させます！

- ・利用サービス
- ・創業助成事業
- ・プランコンサルティング

創業を目指す方へ ~応援メッセージ~



起業してみないと
どうなるかは分からない！
まずは、やってみましょう。新しいことを始める時、どんなプランや十分な準備で臨んでも不安な気持ちにはなりません。ならば、実際にやってみて「自分に合う型」を見つけることが不安を払拭する唯一の手段だと思います。「道を知る」と「道を歩む」は、まったく違うのです。



chiko Ltd.

大島で暮らしている頃、生地の風合いを活かして空気を一緒に編み上げるという新たな技術を開発し、空間に溶け込むふんわりとした編み物が誕生。「咲き編み」の原点は大島の大自然。2019年設立。
<https://chikochouchou.com>



咲き編みアーティスト chiko

2006年お茶の水女子大学ライフサイエンス専攻卒業後、製薬会社に入社。2013年「咲き編み」シュシュ1号誕生。2017年製薬会社退職。咲き編みアーティストchikoとして活動。2019年株式会社chiko設立。

ふんわりかわいい咲き編みアイテムはすべてハンドメイド。一枚の布をきっちりミリ単位で裂いて、しごいて、結んで、独自手法で空気と愛情を編み込む。

その後、創業助成事業にチャレンジし採択されましたので、今後、HPの改修や、広告費用に活用する予定です。

自分の業務転換をきっかけに、「どれだけ自分のやりたい事をやるか」と考え始め、思い切って退職し、「咲き編みアーティスト」としての活動に注力することにしました。2019年に株式会社化し、制作や管理を任せるスタッフが増えていくと、痛感したのがアーティストと経営者は仕事内容がまったく違うということ。「経営者視点」を持たなければきちんとした仕事ができないことも知りました。

そんな時にTOKYO創業ステーションを知り、女性起業ゼミへ参加しました。女性起業ゼミでは、時事ネタを1分間で話す課題やゼミに参加する方々の事業内容についてのディスカッションなどが毎回あり、大変な毎日でしたが、その甲斐あって経営者の視点が身に付いたと思います。

また、平行してプランコンサルティング相談を利用しました。相談員には小さな悩み事にも親身に相談に乗っていただき、事業構築に関する考え方を整理する事もできました。

■これからのビジョンは？ 事業規模を拡大して 新たなマーケットへ

咲き編みシュシュはあくまでもアイコンで、今後は「女の子を幸せに」という理念のもと、さらに事業規模を拡大させていく予定です。すでに昨年から、地球の今を知るサステイナブルな服の販売を開始しています。この事業は、大量の服を生産することで起こる社会的課題を提起することが原点となっており、まずはクラウドファンディングという形でスタートさせました。同時に、咲き編みアイテムと新しいアパレルブランドの展示会も開催。対面販売でお客様の嬉しそうな表情を見ると、最初に私の作品を購入してくれた大島の女の子が見せたはじける笑顔を出して感無量になりました。今後はオンライン販売だけでなく、イベントや展示会も積極的に行っていきたくと考えています。将来的には、咲き編みの技術を海外に展開していきたいと考えています。



女の子のかんたんかわいさを叶える人気の「咲き編み」アーティストが立ち上げた事業が急成長。ECサイトだけではなくイベント販売も好調。



写真上/咲き編みアーティストであるchikoさんのアトリエは柔らかな陽光が降り注ぎ自然の木材に囲まれた空間。ここから新しいアイデアとデザインが生まれる。
写真下右/メイン商品はヘアアクセサリのシュシュ。写真下中/ECサイトなどで販売され、オリジナルの咲き編みペーパーにてくるんとひと巻きして発送。ギフト梱包にも対応。
写真下左/様々なサイズやデザインの咲き編みシュシュが用意されている。

■起業のきっかけ 「咲き編み」シュシュの販売は大島から

お小遣いを握りしめ、ワクワクしながら代々木公園のフリーマーケットに通った幼い頃。古着やバッグなどを購入して、自分の手で「かわいいファッション」にリメイクするのがとても楽しかったことを鮮明に憶えています。しかしあくまでもハンドメイドは趣味と考えて製薬会社に就職。それでも時間を作って「かわいいもの作り」は続けていました。ちなみに、結婚式で着たのは手作りのウエディングドレスでした。

結婚後大島で暮らしていた或る日、ベビー小物を作ろうと、あのウエディングドレスを「もう着ることはない」と思い、裂いて素材にしてみました。花のようにふんわりとした不思議なリボンが完成したのです。古布を裂いて編むハンドメイドの手法「裂き編み」にちなみ「咲き編み」と名付けました。島のカフェで「咲き編みシュシュ」の販売を始めたところ、かわいいと一目惚れして買ってもらえたのが嬉しく、オンラインショップでの販売を開始したのが起業のきっかけです。

■事業化にむけて TOKYO創業ステーションで 事業計画をブラッシュアップ

徐々に注文が増え、売り上げは伸びていきましたが、まだ「咲き編み」が本職という感じは無く、会社勤めときちんと両立したいという思いから、睡眠時間を削って作業していました。しかし産休明



マーケティングについては、主に SNS マーケティングに取り組んでいる。LINE や Instagram などの媒体でこつこつ地道に発信し結果を出している。

- 利用サービス
- ・創業助成事業
- ・女性起業ゼミ
- ・プランコンサルティング

創業を目指す方へ ～応援メッセージ～

まずは行動、そしてやり続けること

自分の好きなことで事業を立ち上げれば、やりがいがあり、困難なことでも乗り越えられます。「好きなことを仕事にできる」、それは私が起業して良かったと思えることのひとつ。石橋を叩き続けるより、まずは行動してみましょう。そして、あきらめずにやり続けるのも大切だと思います。





グルーヴナウ株式会社

東京都杉並区高円寺南3-57-10第一高円寺KSビル4階
子供たちが遊びながら学べるロボットプログラミング
教室+eスポーツラーニングを『デジタルラボ高円寺』
で展開。2020年12月16日設立。
<https://groove-now.com>



代表取締役社長兼 CEO 芳賀 達彦

1996年法政大学経済学部卒業。東京ガスネット(株)にて23年にわた
りシステムエンジニアとして多くのプロジェクトに従事。ITコーディネーター、
アンガーマネジメント、キッズ・ティーンインストラクター、プロジェクト
マネジメントプロフェッショナルの資格を保有。2021年に9月『デジタル
ラボ高円寺』を開校。

eスポーツラーニングは子供たちがeスポーツを通じてITスキルや人間的成長を目指すクラス。ロボットプログラミング教室はロボットを組み立てて、自分で作ったプログラムで動かすクラス。



子供たちの夢を育てたい。
ロボットプログラミング教室とeスポーツラーニングで
人間的にも成長できる場を提供。

が教えるスクール」という点にあります。

■事業化にむけて 公的支援を活用し事業化を推進

起業を考えた頃にネットで見つけたTOKYO創業ステーションは頼れる存在でした。事業計画書を作成する、起業家の方から情報を得る、専門家に相談する、融資を受けるなど、創業に向けての各フェーズに応じて、スタートからゴールまで伴走するようにサポートしてもらいました。

例えば、スタートアップで悩ましいのが資金調達ですが、プランコンサルティングの終了者を対象とした創業者向け提携保証制度「スピリッツ」を利用することで、手元資金を確保できました。

さらに、東京都中小企業振興公社の「商店街起業・承継支援事業」も案内していただき、弊社が運営するスクール「デジタルラボ高円寺」が採択されたことも大きかったです。起業に向けてひとり活動していると、不安を抱いたり、楽な方向に流されたりするものですが、公的に「伴走」してもらうことで、高いハードルも前向きに乗り越えてこられた気がします。TOKYO創業ステーションがな

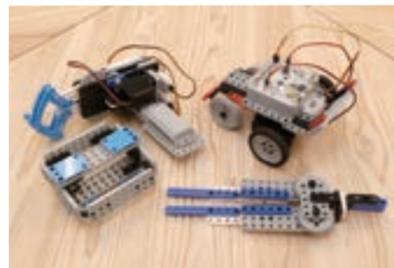
ければここまで辿り着けていないと思います。

■これからの事業展開は？ eスポーツで地元を盛り上げた

世界的にはeスポーツの流行は着実に進んでいます。でも、日本で「市民権」を得るまでにはもう少し時間がかかりそうです。そこで、「デジタルラボ高円寺」では、「プログラミング・スクール」を併設しています。小中学校の授業でのプログラミング必修化や大学入試科目への導入の影響は大きく、確実に売り上げを伸ばしています。この事業は間違いなく伸びていくと確信しています。

ただし、事業の核はあくまでeスポーツ関連です。ですから、地元・杉並の企業や団体とコラボする活動に、積極的に取り組んでいます。区民会館でのeスポーツスクールを始め、地元の駄菓子屋や不動産屋などとコラボしたイベント、またサッカーチームのeスポーツサードなども行っています。今後は小・中学生向けのeスポーツ大会を開催するなど、eスポーツが高円寺の阿波踊りと肩を並べるくらい盛り上がる環境を作っていきたいです。

写真上/ 2021年に9月に開校した『デジタルラボ高円寺』。室内は木材を多用してクリーンな印象に仕上げている。備品のほとんどは芳賀さんの手作りという。高速回線などのネット環境にはこだわっている。
写真下右/ eスポーツで遊びながら学べる設備が整う。写真下中/ 子供たちがロボットを組み立てて自分で作ったプログラムで動かす。写真下左/ eスポーツの対戦をライブ配信で実況・解説する。



■起業のきっかけ 子供たちの夢を叶える手伝いがしたい

「この先の人生において本当にやりたい仕事は何なのか?」、50歳を前に将来を見つめ直しました。最初に出した答えは、親として小中学生の3人の子供たちに「ぼんやりと過ごす毎日ではなく、ウキウキ・ワクワクと心躍る毎日を通して欲しい」ということです。そして、子供たちに「夢や目標にチャレンジする素晴らしさ、醍醐味、達成する喜び」を感じてもらいたい。それには、私自身が夢を描き、その夢に挑戦し、実現させる姿で示していくこと。そんな想いから起業しました。

それで、具体的に何をやるか?書籍やWEBサイトなどで小学生を対象とした「やりたい職業」を調べてみると私のキャリアが活かせる「IT関連」「eスポーツ関連」の業種がランキングの上位を占めていたのです。子供たちの夢をひとつでも多く叶えるために、ITスキルを向上させる仕事をやりたいこうと決めたのです。理念として掲げたのは、子供たちの人間的な成長をサポートすることです。

長年にわたりシステムエンジニアという職に就いていた私は、その道のプロフェッショナルです。だからと言って、単にeスポーツの操作技術やプログラミングを教えるだけのスクールでは創業理念から外れてしまいます。Groove Nowのこだわり、それは「好きなことで楽しみながら才能を伸ばす」「生きがいや将来の夢を見つける」「プロ(本物)



海外ではeスポーツで大学にも進学できるし、FCバルセロナのeスポーツチームも話題になっている。

利用サービス

- ・プランコンサルティング
- ・テストマーケティング
- ・スピリッツ
- ・商店街起業・承継支援事業

創業を目指す方へ ~応援メッセージ~

悩んだら、困ったら、
相談してみましょう!

創業すると、仕事のやりがいや満足度はサラリーマン時代の10倍、いや100倍もあります。ただし、自由であるが故に楽な方向に流され失敗するケースも多いようです。「計画を立て、行動し、結果を出すには?」そう悩んでいる方はTOKYO創業ステーションに相談してみることをお勧めします。





店名の『ティードナファ』は琉球ことばに由来している。ティード=太陽、ヌ=の、ファ=子。『太陽の子』の意。アレルギーを持つ子供たちへの特別な思いが託されている。

Atelier TiDANEFA

東京都町田市成瀬が丘2-23-13
「細胞を満たす、ナチュラルスイーツ」をコンセプトにするブランド『TiDANEFA』。店舗及びWEBサイトにヴィーガン、グルテンフリーのスイーツを販売し、同スイーツ作りの教室も開催。
<https://atelier-tidanefa.jp/>



オーナーパティシエール ひらた まさこ

1992年にフランス菓子・料理研究家 大森由紀子氏に師事、アシスタントとして15年以上活動。その後リッツ・エスコフィエ・パリ料理学校に留学。卒業後はパリの三ツ星レストランなどで修業。2013年4月TiDANEFAを立ち上げる。

食物アレルギーを持つ子供たち、サポートするご家族
みんなで同じものを食べて笑顔になってほしい。
そこに『ティードナファ』のスイーツがある。



写真上/からだに優しいお菓子の開発・提案・製造、販売、「細胞を満たす、ナチュラルスイーツ」の考え方やお菓子の作り方が学べる教室の開催などを実施している。写真下右/渾身の作品、L' Histoire(リストワール=歴史)。完成した時「マクロビオティックスイーツで生きていこう」、心からそう思った。それはTiDANEFAを立ち上げる約半年前のこと。写真下中/販売されるケーキはすべてオリジナル。写真下左/TiDANEFAの苺ショートはココアのジェノワーズで作る。

どんな気持ちで伝えれば、興味を持ってもらえるのだろう。暗中模索する中で出合ったのがマクロビオティックです。製菓専門学校での教員生活はとても充実していましたが、「この専門知識や経験をもっと活かしたい、そのためにこれからどのように生きていこうか」と悩んだ時期もありました。そして出した答えは、「私は植物性材料だけで作ったナチュラルスイーツで生きていく」ということ。製菓専門学校を退職してマクロビオティックスイーツの教室を開催、WEBサイトやケーキショップでの販売も始めました。

■ 事業化にむけて 女性起業ゼミで店舗経営の 基礎を学び開業

そんな折、デパートのクリスマス商品として取り扱っていただけることが決まり、大量にお菓子が焼ける厨房が必要となりました。当初は菓子工房を想定していたのですが、地元で立地条件の良い物件が見つかったことから、ショップも兼ねる形態でオープンすることにしました。開業にあたって「起業塾」をキーワー

ドに検索して見つけたのがTOKYO創業ステーションです。そして、お店のオープンを先送りしてまで臨んだのが「女性起業ゼミ」。すでに事業を始めている方や明確なプランを持っている方が参加されており、課題をこなしていくのがすごく大変でしたが、ゼミではマーケティングや資金調達のことなどを分かりやすく教えていただきとても勉強になりました。そしてゴールは事業計画書の作成。こちらはゼミの課題以上に大変で、あの頃は事業計画書を作るためのフォーマットが朝から晩までいつも頭の中に取り残っていました。その甲斐あって、店舗運営に必要な経費や売上見込みなどが整理できて、それは今でも大いに役立っています。

■ これからのビジョンは？ 美しく美味しいから 選ばれるスイーツを

お母さんに「どれを選んでいいよ」と声をかけられたお子様が目を輝かせながら選ぶ姿を見て、そしてアレルギーのことを気にせず家族みんなが「美味しいね」と笑顔で同じものを食べる光景を想像すると、疲れなど吹き飛んで力が湧い

■ 起業のきっかけ 専門知識・技術・経験を 活かした仕事が見たい

TiDANEFA(ティードナファ)は「細胞を満たす、ナチュラルスイーツ」をコンセプトに、2013年4月にスタートした植物性材料だけで作ったナチュラルスイーツのブランドです。以来、からだに優しいお菓子の開発・提案・製造、マクロビオティックの考え方やお菓子の作り方が学べる教室の開催などを行ってきました。マクロビオティックと聞くと、用いる食材に制限があったりしてストイックなイメージを持つ方が多いと思います。でも実は、穀物や野菜、海藻などを主にする日本の伝統食と同様、自然と調和する健康的で身近な食品なのです。

私は料理上手な母の影響で小学生の頃からお菓子作りを始めました。でも、社会人としてのスタートは、お菓子とは無縁のシステムエンジニア。パティシエールになる夢をあきらめきれず、退職。夢に向かって、フランス菓子・料理研究家の大森由紀子先生やパリの料理学校で学び、星付きのホテルやレストランで修行しました。30代のころは体調を崩しお菓子を仕事にすることを一度は断念。しかし40代に入り体調が回復してから、洋菓子講師として製菓専門学校に就職。私自身が生まれつきのアレルギー体質で、気管支喘息やアトピー性皮膚炎などにずっと苦しんできたこともあり、食物アレルギーの講義・実習を任せられました。未来のパティシエータたちに、どんな指導を、

できます。

スイーツは、生命を維持するために必要なものではありません。でも、スイーツの持つ力はとても大きく、生きていく上で欠かせない「心の栄養」だと思っています。ただし、甘ければ何でも良いというわけではありません。少しでも質の良いものを選んで欲しいですし、「ヘルシーだから」「安心だから」という理由だけではなく、「美しく美味しいから」誰からも選ばれるスイーツを作りたいと思います。

- ・ 利用サービス
- ・ 女性起業ゼミ
- ・ プランコンサルティング

創業を目指す方へ ～応援メッセージ～

まずは行動、 自分の感性は正しい!

まずは、「やってみる」ことだと思います。私がブランドを立ち上げた、お店をオープンしたのは、自分の手で作るスイーツがたくさんの人を笑顔にしたいというシンプルな思いからでした。自分の感性を信じて「やってみよう」と動き出したことは、今でも正しいと思っています。





の に わ 株式会社乃庭

東京都あきる野市小中野395番地
造園家としての確かな技術を基盤に、個人宅の作庭から大型商業施設の屋上菜園、屋上緑地化まで手掛けており、オリジナリティ溢れる事業を展開。2019年1月15日設立。https://niwa.life



代表取締役 竹本 亮太郎

一級造園技能士。建築緑化コーディネーター。表千家講師 茶道会六林会 主宰。2003年東京農業大学環境緑地学科卒業後、複数の造園会社やベンチャー企業での就業を経て2016年12月に乃庭を開業。2019年1月に株式会社乃庭を設立。2児の父。

日比谷ガーデニングショーに出展する作品を製作している写真。日々生活を送るその場所に、緑のある心地よさを届けたい。乃庭は「そこに緑のある心地よさを」という経営理念を掲げる。

街の植木屋の枠を超え
「十人十色の暮らしに沿った庭づくり」を
生業とする庭師へ



写真上/大谷石(おおいし)とグランドカバープランツを用いてエリア分けを施した回遊できる庭。写真下右/京都での修行時代。真中が親方、左隣に竹本さん。一番左は大学・修行時代を共に過ごし起業の際に最初に声をかけた20年来の相棒となる鈴木和行さん。写真下中/竹本さんの庭師としての技術はお客様の評価も高い。写真下左/大型商業施設・屋上菜園のデザインと施工も手掛ける。

約5時間。また、休日出勤も多かったことから、家族との時間をとることが難しい状況でした。そこで「自分で時間をコントロールできる仕事をしよう」「これまでの実践的な経験を造園の道に活かそう」と決意し、起業しました。

■事業化にむけて 造園、農業などから屋上緑地化まで、 実践的な経験が活かせる!

職人としての技術は、豊富な現場経験から自信がありました。また、肝心な新規客の獲得にも、ベンチャー企業で飛び込み営業などの経験を積んでいましたから、全く苦になりませんでした。さらに、2019年にはTVチャンネル「ガーデニング王選手権」でセミファイナリストになる機会に恵まれ、これを利用して、造園や建設に特化したポータルサイトでブランディングを進めました。その結果、お客様からオファーがくる環境を作ることができたのです。作庭に深く関わる「茶道」と「華道」も学んでいたの、その知識や考え方も活かすことができました。

商業高校で情報処理と簿記を学び、大学で造園と出会い、現場経験を重ね、ベ

ンチャー企業では様々な農業の形に携わるだけでなくメンタルヘルスケアや緑地空間設計、マネジメント、飛び込み営業まで何でもやりました。バラバラで脈絡がないように見える若い頃の経験が、起業の際に集約されて生きてくる不思議さに自分でも驚くばかりです。

ただ、仕事量が増えて人を雇うと、経営者の視点がより必要になることを痛感。そこで申請したのが、TOKYO創業ステーションの創業助成事業でした。申請の時に作った事業計画書は、自社の経営状態と未来を見つめ直すきっかけになり、あらためて事業全体を俯瞰し、ビジョンや強み・弱みなどを可視化することができました。その後の会社経営に大いに役立っています。

■これからのビジョンは? 異なる領域での新事業を スタートさせたい!

これまでの経験や専門的な技術を活かして、商業施設や宿泊施設の造園、イベント会場などでの造園要素を取り入れた空間演出、個人住宅ではお客様の理想を叶える作庭を行い、造園事業をベースに幅広い仕事に取り組みたいと考えていま

■起業のきっかけ 自分の時間は自分で コントロールしたい

「偶然の積み重ね」、それ以外に起業までの経緯を表現できる言葉が見つかりません。大学を決める時も、「何かを目指して」ではなく、「日程的に受験できる大学がこしかな」という理由から、東京農業大学環境緑地学科に入学しました。実は、入学式のオリエンテーションで「造園を学ぶ学科」だと知ったのです。海外で働くことに興味を持っていた私は、在学中に旅行で立ち寄ったニューヨークのセントラルパークで、公園の作りの粗さを見て、日本の造園技術力の高さを実感。日本の質の高い造園技術者自身のものにするために、より熱心に造園の勉強に励み、現場を知るために造園会社でアルバイトをしながら経験を積んでいきました。

卒業後は、京都やアメリカで造園・作庭の現場に携わり、東京へ帰ってからは母の看護の関係でメンタルヘルスケアを学ぶために農業関連のベンチャー企業に就職。そこでは、農業と人を繋ぐ様々な事業に携わりましたが、商業高校出身の私は情報処理と簿記の資格を取得していたので、マネジメントも任せられるようになり。しかし、農業ビジネスの流れに乗ったものの、会社の経営はなかなか安定しなかったため、家族や生活を守るために、別のベンチャー企業へ転職しました。都心にあった転職先は、当時地域の農業交流イベント運営を行っていた関係で住んでいた檜原村から通勤に往復

す。

また、長期的なプランになりますが、造園で培った知識や技術を活かし、造園とは異なる領域で新たな事業をスタートさせる計画を持っています。この新事業は、未来に向けて自社の持続性を高めるために、スタッフ全員でアイデアを出しながら準備を進めています。

- ・ 利用サービス
- ・ 創業助成事業
- ・ 総合相談
- ・ 知財相談

創業を目指す方へ ~応援メッセージ~



デジタルツールは
ベンチャー企業の強い味方です
昨今は、営業や経理などこれまで人に頼るしかなかった分野をデジタルデバイスやWEBサービス、ITツールの進化によって代用できるようになりました。上手に活用すれば、既存の企業が苦勞しながら乗り越えてきた壁をベンチャー企業でも軽々と超えることができます。皆さんが壁を乗り越え、創業をとっして自身にとって大切なものを築いていけるよう、応援しています。

既存の医療でフォローしきれない、病気を未然に防ぐ
保健室の様な存在を目指して、従業員と産業医を
オンラインでつなぐマッチングサービス。



株式会社メディカルコンチェルト

産業医と企業の双方に登録してもらい、従業員の健康相談を産業医がオンラインで受けるマッチングサービスを事業化。2019年6月26日設立。
https://medical-concerto.com



企業と産業医をつなぐプラットフォームサービス『メディカルコンチェルト』は、建設・アパレル・ITなど幅広い業種へ産業医サービスを提供中。

CEO / DOCTOR 宍戸 菜穂美

千葉県出身。北九州の産業医科大学卒業。産業医・医師免許取得後、大学勤務と並行して東京大学大学院へ進学。皮膚科専門医。2019年に株式会社メディカルコンチェルトを設立。2児の母。現在も産業医として活躍。

■事業化にむけて 公的な創業支援施策を活用して ビジネスをブラッシュアップ

起業準備をしている時にTOKYO創業ステーションの存在を知り、事業計画書の作成や資金調達について相談に行きました。偏りのない視点からの意見ももらえ、また凹んだ時には励ましてくれたおかげで、悩みが解消され、着実に起業へ向けて進むことができました。他にもStartup Hub Tokyoの交流イベントに参加し、個人的な相談や進捗具合を腹を割って話せる仲間と出会い、ネットでは無い様な生の声を共有する事が出来、今でも励まされています。

その後TOKYO創業ステーションからの紹介を受け、東京都の実施する青山スタートアップアクセラレーションセンター(ASSAC)のプログラムに参加。毎月ピッチを実施するなど、5ヵ月間は猛烈な熱量で、私のようなゆるい起業家には汗だくの日々。何度もくじけそうになりましたが、必死に通って、事業プランをブラッシュアップし、進むべき道がはっきりしていききました。

今まで無いサービスの形なので、相手の心に自分の思いを届ける事は必要不可欠。

■これからのビジョンは？ 産業医をもっと身近な存在に

「産業医」というと堅いイメージがあるのか、身構えてしまう方が多く、創業当初はユーザーの獲得に苦労しました。そんな産業医のイメージを払拭して、従業員が安心して相談できるようにするにはどうすればいいのか。そこで『メディカルコンチェルト』は産業医のプロフィールを公開することになっています。

『メディカルコンチェルト』が提供するサービスをシンプルに表現すると、企業の中に保健室を作るようなイメージです。「産業医＝保健室の先生」という感覚で利用してもらい、健診でわからないことを聞きに来るくらい身近な存在になって、そこから未来の病気を予防できるようなこと。それが目標になります。実際に、産業医相談を利用したことがきっかけで「長年糖尿病を放置していた従業員が受診し、治療に前向きになった」と報告を受けたときには、自分



写真上/株式会社メディカルコンチェルトのCEOである宍戸さんが、現在も産業医として最前線に立ち続けている。写真下右/もっと「身近に」「気軽に」使えるサービスにしていくため、日々サービスをアップデートしている。従業員-人事-産業医というフローを従業員-産業医とつなげるホットラインのようなサービス提供を目指している。写真下左/メディカルコンチェルトのHPIはコラム、Q&A、ストレスチェックなどで構成され宍戸さんの細やかな気遣いが表れている。

■起業のきっかけ 産業医である自分には できないことがあるはず

社員への面接指導やストレスチェック、就業判定、健康意識向上の促進などを受け持つのが産業医です。従業員が1000人以上の企業には専属産業医の常駐が、50人以上の従業員を雇っている企業にも設置義務が課せられ、それ以下の企業でも嘱託での設置が増えていきます。ただし、企業に選任されている産業医でも、自身のクリニックを持っている場合が多く、さらに複数の企業を請け負っており多忙を極めていくのが実情です。つまり、依頼を受けてすぐに対応するのは現実的に難しい状況なのです。

私も、産業医の資格を持ちながら、皮膚科医として大病院での外来診察に追われていました。診察する中で、「足が黒くなった」という患者様を受診した結果、糖尿病壊疽で足切断となるケースを多く見てきました。定期的に会社での健診を受けながら、どうしてここまで糖尿病の治療が遅れてしまったのだろう。

私は、産業医が多忙な故に、従業員の健康意識に深くかわり切れていないかと考えました。産業医だからこそ、もっと従業員の身近なところで寄り添うことができるはず。そんな思いが日々強くなっていったのです。

そのような経緯から、産業医を必要とする企業と新たな活躍の場を求める医師の双方に登録していただき、オンラインで産業医と従業員をつなぐマッチングサービスを立ち上げることを決意しました。

のやりたかったことのひとつが叶ったようで、そんな時は感無量になります。

最近、学生時代に教授が言っていたこんな言葉を思い出します。「産業医は病気を防ぐことはできても、治すわけではないから、ありがとうとは言われない医師」でも、私は気軽に相談してもらえて、未来の病気を予防できる「感謝されない産業医」を浸透させていきたいと思っています。

- ・利用サービス
- ・Startup Hub Tokyo
- ・創業助成事業

創業を目指す方へ ～応援メッセージ～

子育て中のママでも大丈夫!

私は、二人の子どもの出産と育児をしながら起業に挑戦しました。もちろん子育て優先。他の起業家たちにはスピードで勝てません。でも、来年になったからといって出来る保証は無い。スピードで勝てないことは事業に失敗しているのではないと考えました。ゆっくりでもいい。最終的にゴールに辿り着ければ良いのです。





進化系アシストスーツで腰の負担をもっと「楽」に。

株式会社ラクエモン

東京都渋谷区上原1-3-9
従来のアシストスーツ(腰の負担を軽減する補助ス
ーツ)の「高額、重い、複雑」という弱点を払拭し、装着した
まま仕事ができる「安価、軽量、簡単」の『楽衛門』を開
発。2021年11月に特許取得。2020年4月20日設立。
<https://rakuemon.jp>



代表取締役 杉村 清

広島医療体育専門学校卒業。リハビリ病院・トレーニングジムの専属ト
レーナーとして、リハビリ・運動療法・メンタル面の相談などを行う
介護の現場で活躍。腰を患いながら仕事をしてきた経験から、『パワ
ーアシストウェア 楽衛門』を開発。



介護トレーナーとしてのキャリアと腰椎ヘルニアを
患った経験から現場の視点で腰の負担を軽減する
無動カアシストスーツを開発。

年、ついに超ハイパワーゴムの復元力で
屈伸をとまなう腰の曲げ伸ばしを補助す
る『楽衛門』を完成させました。
開発中は、材料の調達・製造などで「も
のづくりの素人は信頼感に欠ける」とい
う理由から相手にしてもらえないことが
多く、何度も心が折れそうになりました。
でも、「誰かの役に立っていると思えた
ときに自らの価値が実感できる」という
信念で全国各地の工場に足を運び続けま
した。そして、共感してもらえらる8社の
企業に巡り会えたのです。その結果、素
材となるゴムや生地、パット、ベルトを
日本全国のものづくり企業との共創で開
発し、仕上げは日本有数の匠の技術を誇
る職人たちが縫製をする、世界に誇る「日
本製」のクオリティを実現することがで
きました。

販売面では、独学でマーケティングを
勉強し、D2Cによる販売体制の構築に
取り組みました。通販サイトや物流をマ
ニュアル化し、専門業者にアウトソーシ
ングすることで、自身はPRやHP制作
に専念する環境を作りました。SEO対
策には苦労しましたが、独学で勉強し、
徐々に検索順位の向上が図られていま
す。
なお、創業にあたっては、自分のやり
たいことや目標を明確にするために、事
業計画書の必要性を感じていたことか
ら、TOKYO創業ステーションのプラ
ンコンサルティングを利用しました。相
談員の方から、経営・業界・市場・顧客・
競合・情勢などを熱心にアドバイスして
いただき、経営をイチから学ぶ良い機会
となりました。また、事業計画を作成し
ていく過程で、創業への自信を深めるこ
とができたと感じています。

「日本のものづくり」に拘り 機能性とクオリティを追求する

創業を目指す方へ ～応援メッセージ～



努力できる人には
チャンスがあります！
新しいことにチャレンジし
てトライ・アンド・エラー
を繰り返しながら日々の成
長を楽しめる人は創業する
べきです。

利用サービス
・プランコンサルティング

する意思を込めて、敢えて漢字としまし
た。腰の負担が大きい現場の皆様にご喜
びいただく商品として、日本発の『楽衛
門』は、今後も更なる進化を求めて参り
ます。



楽衛門は超ハイパワーゴムの復元力を利用して上体を起こす。

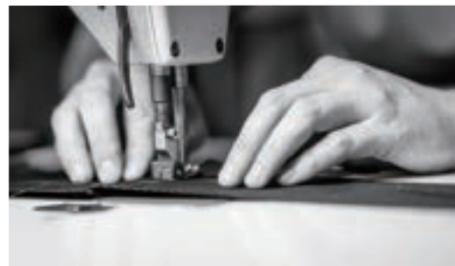
ゴムの復元力で上体を起こす

アシストスーツとは腰の負担を軽減す
るための補助器具ですが、従来のものは
「高額、重い、複雑」という弱点があり
ました。そこで私は、「安価、軽量、簡単」
をコンセプトに、無動カのアシストス
ーツの開発に取り組みました。2020
開発に4年かかりましたが、

■事業化にむけて 独学でものづくりや マーケティングを学ぶ

「長年患っている腰痛、これが起業の
原点です。私は、高齢者と障がい者の介
護トレーナーとして従事している時に腰
椎ヘルニアが悪化し、4回の手術を受け
ました。それでも完治に至らず辛い思い
をしてきた経験があります。「もう社会
復帰ができないかもしれない」、そんな
不安の中で腰への負担を軽減できる製品
を探し求め、新聞で知ったのが「アシス
トスーツ」の存在でした。「これを利用
すれば仕事に復帰できるかもしれない
!」、震えるほど感動したことを今で
も鮮明に覚えています。
ところが当時のアシストスーツはどれ
も高価で、モーターなどが付いているた
め数キロという重さのものがほとんど。
実際、介護の現場で使ってみましたが、
効果を実感できるものではありませんで
した。それなら「自分で作ってみせる！」
という心意気で起業したので。

■起業のきっかけ 腰に負担のかかる作業で使える アシストスーツを自分の手で作ろう!



写真上/軽量で装着も簡単だから介護の現場などに好適。写真下右/杉村さんのこだわりは商品ロゴにも表現されている。写真下中/素材や縫製などにも徹底的にこだわり匠の技術を追求。本拠地の渋谷区上原はファッションの聖地として知られる原宿・青山に近いためデザイナーやパタンナーが多いことで知られる街だ。写真下左/試着会の要請も多くユーザーの評価も高い。